**证券代码：002830 证券简称：名雕股份 编号：2017-003**

深圳市名雕装饰股份有限公司

投资者关系活动记录表

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | 🗹特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 兴业证券股份有限公司 许盈盈  国信证券股份有限公司 王 岳  天弘基金管理有限公司 唐 博  民生证券股份有限公司 王汉杰  招商证券股份有限公司 李富华  上海朴道瑞富投资管理中心（有限合伙） 赵锴  （以上排名不分先后） |
| **时间** | 2017年10月26日（星期四） 10:00-11:30 |
| **地点** | 深圳市宝安区龙光世纪大厦A栋二楼公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书：林列华先生  证券事务代表：刘灿星先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 本次交流会，林列华先生首先介绍了公司目前的主要生产经营、业务发展情况，介绍完毕后，与会人员采用问答形式进行了沟通，具体内容如下：  **Q1 公司直营店的规模以及后续的开店计划？**  A：公司现有45个营业网点，主要集中在珠三角区域。2017～2018年，会按照披露的募集资金投资计划，稳步扩展公司的门店，使得布局更加合理。  **Q2 公司外区域扩张为什么选择长沙、重庆市场？两个地区的经营情况如何？**  A：公司目前在珠三角区域的产业链配套服务能力建设完成后，品牌影响力、配套辐射相应也能延伸到毗邻的长沙、重庆区域，同时考虑到这两个地方的经济基础也比较好。作为近年新开拓的市场，重庆、长沙区域的业务正在稳步发展，长沙区域今年也推出了全案品牌“佰恩邦”，探索全屋整体装饰服务模式。  **Q3 外区域分公司的员工是否在当地培养？新区域发展起来需要多长时间？**  A：外地扩张一般都是派出公司自己的团队，先发展起来再考虑本土化因素。一个新区域一般要2～3年才能培养起来，如果市场基础较好，时间会短一些。  **Q4 美家世邦的经营模式？为客户提供什么样产品？**  A：美家世邦目前主要为客户提供主材、配饰等家居产品的选购服务。经营上，公司向主材厂商提供场地；产品上，公司直接向厂商下单采购，再销售给客户，从品质和价格上为客户提供双重保障。目前，美家世邦提供的主材产品主要是一线品牌的地砖、地板、橱柜、卫浴、洁具等。  **Q5 公司中高端客户的划分标准是什么？**  A：目前是按照客户房屋的面积来划分，公司的客户多是144平方米以上。  **Q6 公司的用工模式是怎样？设计人员有多少人？**  A：公司施工作业采取自有工人和劳务分包相结合的形式。2016年报披露的设计人员是435人，预计至2017年末设计人员会有所增加。  **Q7 公司认为家装行业内控的瓶颈是什么？**  A：家装瓶颈面临的主要问题是管理、作业相对分散，管理难度很大，另外家装公司标准化管理程度较低，品质控制很难全面做到标准化管控。  **Q8 2017年的订单情况如何？**  A：目前整体情况是比较好，公司已经在三季报中进行了披露和预测，预计利润增长率在0~30%。  **各位投资者如欲了解公司最新动态可关注：名雕股份微信公众号“mdzsgf”,或可拨打名雕股份证券部投资者专线，电话：0755-26407370。**  **接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时参会人员已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。** |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2017年10月26日 |